Niveau(x) d'enseignement: 4 Numéro EDUQ : 9470643
Centre d'intérêt: 874

Chartier, Anick.

Reportage sur la création d'entreprises : métier : frigoriste / [recherche, entrevues et textes, Anick Chartier]. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, Direction générale de la formation professionnelle, [1994?].
8 p. : ill. ; 28 cm.

Titre de départ de la couv. "Créer son entreprise; La formation professionnelle au secondaire". Code: 9394-0322; 17-3714.

Vedette(s)-secondaire(s): Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle

Descripteur(s): Techniques physiques * Entreprise * Formation professionnelle * Secondaire (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Frigoriste * Entrepreneurship

Par cette brochure, le MEQ veut aider les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship et les aider également à former ceux qui veulent créer une entreprise. Après une brève description de l'évolution du métier de frigoriste, la brochure présente quelques rencontres avec des gens qui ont lancé des entreprises dans le domaine de la réfrigération.

Type de document:

94-70643

CRÉER SON ENTREPRISE

REPORTAGE SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES

MÉTIER: FRIGORISTE

Autrefois tuyauteurs spécialisés, les frigoristes ont aujourd'hui obtenu leurs lettres de noblesse. Mais malgré le temps qui passe et les nouvelles techniques, ils doivent encore quotidiennement braver des froids intenses ou des chaleurs étouffantes pour assouvir leur passion.

LES MAÎTRES DU FROID

Avec l'avènement des fréons autour des années 30, et après qu'ils eurent rejeté l'ammoniac qu'ils utilisaient jusqu'alors comme réfrigérant, les frigoristes se sont complètement dissociés de leurs cousins les plombiers et forment maintenant un corps de métier distinct. En outre, dans le domaine de la construction, on est bien conscient qu'il est nécessaire de posséder des compétences bien particulières pour réparer tout système de climatisation ou de réfrigération, entre autres. Ces connaissances, seuls les frigoristes de formation les ont et c'est donc avec eux qu'il faut compter, que ce soit pour réparer, par exemple, les congélateurs d'un commerce ou pour installer un système de climatisation dans un édifice à bureaux.

La limite des compétences

Bien qu'il soit récent, le secteur de la réfrigération est aujourd'hui assez bien circonscrit. En effet, l'utilisation des chlorofluorocarbures (CFC) comme gaz réfrigérant nécessite une technique que ne possèdent pas instantanément la ou le frigoriste improvisés. Personne n'a la science infuse et les frigoristes n'échappent pas à cette règle. Seules les thermopompes et, parfois, les systèmes de refroidissement sont sources de confusion quand il s'agit de déterminer qui doit les réparer.

La thermopompe nous vient de la Floride, où comme chacun le sait, il fait souvent plus chaud que froid. Néanmoins, il arrive l'hiver que les températures extérieures descendent au point qu'il est nécessaire de chauffer. Avant l'avènement de la thermopompe deux systèmes distincts étaient nécessaires, l'un pour chauffer et l'autre pour climatiser. Il était donc judicieux de trouver un moyen de conserver, été comme hiver, la température de la maison à un degré confortable au moyen d'un seul appareil. La thermopompe est cet appareil qui climatise l'été et chauffe l'hiver.

La confusion qui règne lorsqu'on veut déterminer qui a les compétences pour la réparer vient justement de cette double vocation. D'une part, comme la thermopompe nécessite l'utilisation de gaz réfrigérants, les frigoristes la revendiquent. D'autre part, l'appareil sert également au chauffage, et cette technique relève bien souvent de la compétence de l'électricien. Selon M. Gérard Kentzinger, entrepreneur frigoriste et enseignant, il serait important que l'on tranche rapidement cette question afin que cesse la confusion qui l'entoure. Sur le chapitre des systèmes de refroidissement, ce sont les plombiers qui s'opposent aux frigoristes, puisque ces systèmes nécessitent des tuyaux et de l'eau. Ainsi, il s'agit bien là, encore une fois, de déterminer qui du plombier ou du

(suite de la page 1)

frigoriste aura la responsabilité de l'installation, de l'entretien et de la réparation des systèmes de refroidissement.

Mais de toute façon, il n'en demeure pas moins que le statut des frigoristes est bien distinct de celui des tuyauteurs et que cela leur confère un droit sur tous les systèmes qui relèvent de leur compétence. Leurs seules limites seront donc celles qu'ils s'imposeront, leurs véritables concurrents, la température et l'hiver (voir encadré) et leur seule crainte... le rhume!

Au commencement, il y avait... l'école

Avant de se lancer en affaires, les frigoristes devront franchir de nombreuses étapes. L'école est un bon point de départ. Les frigoristes en herbe y acquerront toutes les connaissances qui leur permettront de se familiariser avec la majorité des systèmes qu'ils devront faire fonctionner. C'est après cette formation que les futurs frigoristes devront décider de leur orientation. Désireront-ils travailler dans le secteur domestique ou dans le secteur commercial ou industriel? De ce choix dépendront les étapes qui les mèneront à l'ouverture de leur entreprise.

Selon Mme Monique Chemarin-Guérot, directrice générale de la Corporation des entrepreneurs en réfrigération du Québec, les décrets de la construction stipulent clairement que les frigoristes qui réparent des appareils dont le moteur est de un quart de force et moins (réfrigérateurs domestiques, petits appareils de climatisation) ne doivent pas forcément posséder leur carte de compétence.

En effet, les travaux domestiques ne sont pas visés par les conventions collectives de la construction. Dans ce cas, celui ou celle qui a suivi ses cours de formation professionnelle au secondaire peut sans doute se lancer en affaires. Dans la plupart des cas, les entreprises de ce secteur ne se spécialisent pas uniquement dans la réfrigération. On y effectue également la réparation et l'entretien de tous les gros appareils électroménagers.

Mais attention! n'est pas entrepreneur qui veut. Dans la plupart des cas, cette formation scolaire, bien qu'elle soit adéquate, ne suffit pas à transformer les néophytes du froid en véritables frigoristes. On soutient, de façon générale, qu'une formation scolaire jumelée à une expérience en milieu de travail constitue la seule formule qui permettra à la personne qui dirige une nouvelle entreprise de réussir.

En premier lieu, la formation scolaire, qu'il est possible de recevoir dans le réseau d'enseignement public, permettra aux élèves d'apprendre les rudiments du métier. En second lieu, l'expérience qu'ils acquerront sur le marché du travail leur fera connaître tout ce qu'on n'apprend pas dans les livres. Ils auront notamment le loisir d'y rencontrer des gens qui travaillent dans le milieu qu'ils privilégient ainsi que l'occasion de connaître les différents fournisseurs.

Les secteurs résidentiel, commercial et industriel

Si le plus grand désir du frigoriste ou de la frigoriste en herbe est de réparer des appareils dont le moteur est de plus de un quart de force, le chemin qu'ils devront emprunter est fort différent. En fait, la route est la même jusqu'à la sortie de l'école. Mais si la fin des études secondaires marque le début de la carrière des frigoristes du secteur des appareils domestiques, elle n'est qu'une étape pour tous les autres frigoristes.

En effet, comme dans tous les métiers de la construction, les frigoristes

(suite à la page 4)

Il fait beau, il fait chaud

Un bel été, voilà ce que tous les Québécois et toutes les Québécoises désirent ardemment tout au long de l'hiver. Un été pluvieux et sans soleil est un été raté que l'on n'oubliera pas de sitôt. Par contre, une belle saison ensoleillée et chaude est une saison que l'on se remémorera avec plaisir pendant longtemps. Mais plus encore que monsieur et madame Tout-le-Monde, les frigoristes espèrent annuellement que le miracle de la nature s'accomplisse et que l'été soit beau et chaud. C'est qu'en fait, ils dépendent de la saison chaude. C'est effectivement au cours de cette saison que les besoins d'air frais se font le plus sentir et qu'on aura le plus souvent recours aux services des frigoristes.

Il est certain que le nombre de faillites dans ce secteur dépend de la région où l'on travaille. Ainsi, M. Bettey, du Centre de formation professionnelle de Jonquière, insiste sur le fait que la concurrence est forte chez lui et qu'elle s'effectue malheureusement au détriment des petits entrepreneurs qui y laissent bien souvent leur peau. Mais le temps qu'il fera durant l'été de même que la situation économique auront inévitablement une incidence sur la survie des petits commerces. Comme il est impossible de prédire le temps qu'il fera, il est essentiel de prévoir un fonds de roulement, c'est-à-dire un coussin financier qui servira à faire face aux périodes creuses. Une entreprise établie depuis longtemps dispose plus facilement de ce fonds de roulement et ce sont les nouvelles entreprises qui souffriront le plus des périodes creuses. En outre, il faut prévoir, par exemple, des contrats d'entretien pendant l'hiver où les affaires vont au ralenti. Les petits futés, eux, choisiront d'acquérir des connaissances sur le chauffage pour finir l'année en beauté.

Paul Paradis, Alma

L'EXPÉRIENCE AU SERVICE DE LA RÉUSSITE

«L'évaluation du coût des travaux est un aspect très important du travail des frigoristes tout comme le maintien d'une bonne relation avec les clients.»

rigoriste depuis près de 25 ans, Paul Paradis est heureux du roulement son entreprise d'Alma qu'il a fondée 1992 avec deux associés : Céline altais et Daniel Gaudrault. On s y cupe de climatisation et de réfrigé- ion dans les secteurs commercial et dustriel ainsi que de l'installation, l'entretien et de la réparation de ermopompes pour les maisons et les scines privées.

Paul est devenu frigoriste un peu r la force des choses. En 1969, alors ichement sorti de l'école, il a com- encé à travailler dans différents do- aines, dont celui de la vente. À cette oque, ses frères travaillaient déjà ns le domaine de la réfrigération ur une entreprise de Montréal qui ait besoin de quelqu'un à Québec ur s'occuper des ventes. Paul s'est donc vu offrir un ste au sein de cette société. «Je ne connaissais rien à la frigération, mais j'ai tout de même accepté. C'est un mé- r que j'ai aimé immédiatement.» Pour ne pas être passé, Paul est retourné à l'école. Au service de deux ossistes en réfrigération, il a de plus voyagé pendant huit s partout dans l'Est du Québec, ce qui lui a donné l'oc- sion de se familiariser avec différents aspects du do- aine, élargissant toujours ses connaissances.

«En 1981, j'ai commencé à travailler en qualité de gérant service pour une entreprise qui s'appelait Lac-Saint- n Réfrigération. Cette entreprise n'a pas réussi à sur- vre à la récession du début des années 80 et a fait faillite. i donc profité de l'occasion et j'ai lancé ma première treprise, Réfrigération Nordique.» Néanmoins, au bout dix ans, un conflit d'idées pousse Paul à quitter l'entre- ise. «J'y étais actionnaire minoritaire et je n'étais plus accord avec certaines décisions qui étaient prises. Je suis nc parti en 1992, et j'ai démarré une autre entreprise ec deux associés : Céline, qui s'occupe des questions d'ar- nt, et Daniel, qui s'occupe des réparations et du service.» ur Paul, la clientèle n'a pas été une difficulté puisqu'elle l'avait toujours suivi. «Par contre, j'ai trouvé plus difficile d'obtenir la confiance des banques. Démarrer une entreprise, selon moi, cela exige au minimum 40000$. Chaque actionnaire a investi 10 000 $, il a donc fallu trouver le reste. Pour ce qui est de l'aide gouvernementale, nous avons bénéficié d'une réduction de la contribution de l'employeur au régime d'assurance-chômage.»

Pour être bon frigoriste, Paul rappelle qu'il faut être un bon travailleur manuel et pouvoir tolérer des températures excessives. En outre, «évaluer le coût des travaux est un des aspects les plus importants du travail du frigoriste. Le client veut savoir combien il lui en coûtera et le frigoriste doit être en mesure de le lui dire le plus justement possible». Il faut également être efficace, car, si un système de réfrigération avec compresseurs en tandem tombe en panne, tous les réfrigérateurs de la bâtisse cessent de fonctionner. Pour une épicerie, une réparation trop longue peut être catastrophique.

Enfin, Paul rappelle que dans ce type d'entreprise, il est difficile de se lancer en affaires seul; d'abord, parce qu'on ne peut pas être bon en tout, et ensuite, parce qu'on ne peut pas continuellement travailler 7 jours sur 7. «Comme j'ai des associés, je peux me permettre de prendre congé une fin de semaine sur deux tout comme Daniel. Il faut s'associer, sinon, à bout de souffle, on y laisse sa peau.»

Pour l'instant, les affaires vont bien pour Paul. Il est confiant dans l'avenir et est surtout heureux du climat de travail dans son entreprise. Il est particulièrement satisfait de la confiance que ses clients lui ont accordée et espère continuer d'aller son petit bonhomme de chemin durant de nombreuses années.◆

(suite de la page 2)

doivent se soumettre aux critères établis pour eux dans les décrets de la construction. Ils devront donc trouver un entrepreneur qui leur garantira 150 heures de travail afin d'obtenir leur carnet d'apprentissage. Ils seront ainsi apprentis pendant 8 000 heures et ce n'est qu'au terme de cette période qu'ils pourront passer l'examen qui les consacrera compagnons. Les frigoristes peuvent ensuite effectuer tous les types de travaux qui relèvent de leur compétence, mais ils ne pourront pas se lancer en affaires tout de suite.

Pour créer leur propre entreprise, ils devront de plus réussir l'examen en trois étapes de la Régie du bâtiment du Québec en vue d'obtenir un permis d'entrepreneur. Ce permis est indispensable pour se lancer en affaires. En revanche, la carte de compétence ne l'est pas, à la condition que la fondatrice ou le fondateur de l'entreprise emploie des frigoristes compagnons qui effectueront les travaux.

Choisir sa voie

À l'heure actuelle, le nombre de nouvelles entreprises qui voient le jour au Québec est assez grand pour imposer une concurrence qui n'est pas à négliger puisque, dans ce contexte, c'est toujours la meilleure ou le meilleur qui l'emportera. Si l'on est propriétaire de l'une d'entre elles, il convient de trouver le créneau qui correspond à ses compétences afin de toujours offrir le meilleur service qui soit.

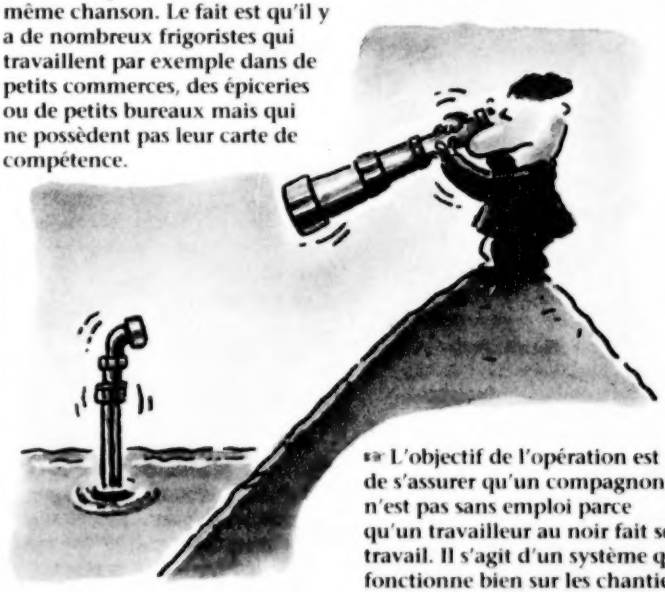
Ainsi, la spécialisation de l'entrepreneur ou de l'entrepreneure est parfois nécessaire dans une économie qui favorise les meilleurs, compte tenu que l'on ne peut être spécialiste de tout. C'est ainsi qu'il existe des entreprises spécialisées tantôt dans l'installation de systèmes de ventilation et de climatisation, tantôt dans l'installation de systèmes de réfrigération avec compresseurs en tandem, ou tantôt dans l'utilisation de systèmes de contrôle électrique, électronique et pneumatique, de la récupération des CFC, pour n'en nommer que quelques-unes.

En revanche, la spécialisation, au lieu de se révéler bénéfique, peut, dans

(suite à la page 6)

Pas de carte? Pas de problème!

Il est vrai que pour réparer en toute légalité des appareils dont le moteur est de un quart de force et plus, les frigoristes doivent posséder leur carte de compétence. En théorie, c'est ce que l'on apprend sur les bancs du centre de formation professionnelle. Dans la pratique, on ne chante plus tout à fait la même chanson. Le fait est qu'il y a de nombreux frigoristes qui travaillent par exemple dans de petits commerces, des épiceries ou de petits bureaux mais qui ne possèdent pas leur carte de compétence.



Que l'on s'accorde ou non sur l'importance de cette carte pour évaluer la compétence d'un travailleur ou d'une travailleuse, selon les experts, ce travail au noir nuit considérablement aux entreprises légalement constituées, puisqu'il leur enlève directement une part du marché. Mais le fait est qu'à l'heure actuelle, il est très facile, dans ce secteur, de ne pas se conformer au décret.

Le système de vérification des cartes de compétence est fondé sur des visites effectuées par les inspecteurs de la construction. Ces derniers se rendent donc sur les chantiers, dénoncent les travailleurs et les travailleuses qui se voient imposer des sanctions, et pénalisent les entreprises qui les ont embauchés.

L'objectif de l'opération est de s'assurer qu'un compagnon n'est pas sans emploi parce qu'un travailleur au noir fait son travail. Il s'agit d'un système qui fonctionne bien sur les chantiers. Toutefois, sa faiblesse réside dans le fait qu'il n'y a pas assez d'inspecteurs pour effectuer, en plus, des vérifications dans les petits commerces. Cette faiblesse, beaucoup en profite et la situation économique actuelle en encourage plus d'un à suivre la voie de l'illégalité. Il faut toutefois savoir que la loi prévoit des sanctions pour les travailleurs et les travailleuses qui préfèrent l'ombre.

Pas de problème?

Michel Leprohon, Rock Forest

FRIGORISTES DE PÈRE EN FILS

Aujourd'hui chef d'une entreprise vieille de plus d'un demi-siècle et qui compte près de 40 employés, à Rock Forest, Michel a d'abord acquis de l'expérience au service de son père, fondateur de l'entreprise, pendant de nombreuses années.

«D'aussi loin que je me souvienne, j'ai toujours entendu mon père parler de réfrigération. À l'époque, son principal concurrent était la personne qui vendait de la glace. J'ai été appelé lentement à m'intéresser à ce métier parce que l'été, j'effectuais de menus travaux pour mon père.» Ce n'est que plus tard que Michel a obtenu un poste dans l'entreprise. C'était avant la formation dans les domaines professionnels et la création du système de cartes de compétence. Il a donc appris le métier de façon autodidacte, tout comme ses frères, d'ailleurs.

Aujourd'hui, Michel signale que les choses ont changé. La concurrence est beaucoup plus vive et le métier évolue rapidement. Il faut faire preuve de beaucoup de compétence sur les lieux de travail sinon les clients et clientes s'adresseront à une autre entreprise. C'est d'ailleurs pour cette raison que Michel rappelle qu'il est très important pour un frigoriste de se perfectionner. De fait, le perfectionnement est primordial dans tous les métiers dont les techniques évoluent rapidement. «Chez nous, on organise des cliniques de perfectionnement de concert avec certains fournisseurs de même qu'avec le centre de formation professionnelle. Par ailleurs, la Corporation des entrepreneurs en réfrigération effectue aussi des tournées d'information dans différentes régions du Québec.»

Mais pour Michel, être chef d'entreprise signifie bien plus qu'être bon technicien. Selon lui, il faut aussi être bon gestionnaire, ce qui n'est pas toujours évident. «Il serait bon, rappelle-t-il, avant de se faire prendre, de parfaire ses connaissances de la gestion et de l'administration.» Une association, selon Michel, peut également être avantageuse, car si les associés se complètent bien, l'entreprise en bénéficiera.

«La spécialisation n'est peut-être pas recommandée dans les régions parce que le volume de clients n'est pas assez grand. Pour en rejoindre le plus possible, il est donc préférable d'être assez polyvalents.»

L'entreprise de Michel n'est pas spécialisée dans un domaine particulier. Chacun y est d'ailleurs fier de pouvoir accomplir toutes sortes de travaux. Qui plus est, tous les frigoristes à son service sont également polyvalents. «La spécialisation n'est peut-être pas recommandée dans les régions parce que le volume de clients n'est pas assez grand. Pour en rejoindre le plus possible, il est donc préférable d'être assez polyvalents.» Dans cet optique, un spécialiste de la climatisation peut se trouver en difficulté si, une année, la demande pour ce secteur de la réfrigération décroît le moindrement. Si cette même personne est polyvalente, elle pourra toujours se tourner vers la thermopompe ou la réfrigération. «La spécialisation est encore possible dans les centres urbains où le volume d'affaires est plus important. Mais malgré tout, d'aucuns croient que la tendance est à la polyvalence.»

Sur le chapitre des compétences, Michel estime qu'il faut posséder certaines qualités pour réussir en affaires. Non seulement faut-il être bon gestionnaire, mais il faut également être à l'affût des nouveautés qui envahissent le marché très rapidement. «On réalise souvent à ses dépends qu'on manque de compétence pour effectuer un travail. Quand on a perdu le client, il est trop tard pour se demander ce qui n'a pas été.»

Pour Michel, il s'agit maintenant de garder le vent dans les voiles. À l'heure actuelle, la vitesse de croisière est bonne et aucun nuage ne vient assombrir l'horizon. Si l'entreprise continue à filer de la sorte, peut-être qu'un jour ce seront les enfants de Michel qui tiendront la barre et qui décideront dans quelle direction mettre le cap.◆

(suite de la page 2)

certains cas, limiter un peu trop les champs d'activité de l'entreprise. Dans les régions, par exemple, il peut se révéler judicieux d'être assez polyvalent pour pouvoir répondre à une demande variée. Tout dépend de la région où l'on désire ouvrir son commerce. Il convient donc d'étudier à fond toutes les possibilités.

Selon M. Bettey, du Centre de formation professionnelle de Jonquière, le cas échéant, la spécialisation se fait d'elle-même et dépend fortement des aptitudes des entrepreneurs et des entrepreneures. Mais il rappelle que la démarcation peut se faire également sur le chapitre des services offerts. Par conséquent, outre qu'elle soit spécialisée dans l'équipement réfrigéré de laboratoire, par exemple, une entreprise peut se spécialiser dans l'installation ou les services, c'est-à-dire dans l'entretien préventif et la réparation.

L'originalité a également sa place dans ce marché des «élus». Les concepts novateurs et les idées nouvelles sont grandement appréciés. Une niche encore inexploitée vise tout une nouvelle clientèle qu'il sera possible de s'attacher. C'est ainsi que M. Kentzinger se rappelle d'anciens élèves qui se sont spécialisés dans l'équilibrage des zones de ventilation dans les gros édifices et qui ont assez bien réussi dans ce domaine.

La clé du succès

Diplôme, carte de compétence et permis d'entrepreneur en poche, idées neuves plein la tête et expérience de travail dans son sac, il ne reste plus qu'à ouvrir les portes de sa nouvelle entreprise. Du moins, c'est ce que l'on croit. Certes, ce chemin peut convenir à certains; en revanche, il sera catastrophique pour d'autres. C'est que, même s'il est vrai qu'on s'accorde à dire que le marché est, selon les régions, encore ouvert à la création de nouvelles entreprises spécialisées en réfrigération, il est fréquent que celui ou celle qui veut se lancer en affaires ne soit malheureusement pas bon ou bonne gestionnaire!

Il ne faut jamais sous-estimer toute la gestion de l'entreprise. Il est donc clair que si ces connaissances font défaut, il sera essentiel de les acquérir, le succès d'une entreprise passant inévitablement par la qualité de sa gestion. Le nouvel entrepreneur ou la nouvelle entrepreneure devra donc songer sérieusement à s'inscrire, par exemple, à des cours de lancement d'une entreprise ou même à des cours de gestion ou d'administration.

Les qualités d'un associé ou d'une associée peuvent compléter celles qui nous manquent et ainsi contribuer au succès de l'entreprise.

L'association : une idée pas bête

L'association est une autre solution que l'on peut envisager pour se lancer en affaires. Ainsi, les qualités d'un associé ou d'une associée peuvent compléter celles qui nous manquent et ainsi contribuer au succès de l'entreprise. Il pourrait donc être intéressant pour un frigoriste ou une frigoriste qui n'a pas réussi à percer les secrets de la comptabilité de s'adjoindre une personne qui connaît ce domaine. Toutefois, avant d'opter pour une association, il faut bien en connaître toutes les règles.

Sur ce chapitre, M. Bettey recommande la prudence aux entrepreneurs et entrepreneures. Il est en effet très important de bien définir les rôles et les activités de chaque actionnaire, de bien déterminer les parts de chacun et de bien consigner toute cette information dans un accord conclu entre actionnaires. Il faut toujours se rappeler qu'il est vrai que les bons comptes font les bons amis.

L'argent, c'est capital

Le capital de départ est un autre facteur qui influe sur le démarrage d'une entreprise. Selon l'avis d'experts dans ce domaine, ce capital peut facilement atteindre 50000$ si l'on calcule les coûts de l'outillage indispensable (outils habituels, manomètres, pompe d'évacuation d'air, récupérateur de CFC, pièces de toutes sortes, en plusieurs exemplaires, camion, locaux).

Rares sont les personnes qui ont une somme pareille dans leur compte d'épargne. Comme les faillites sont fréquentes parmi les entreprises sous-capitalisées, il est important de ne pas sous-estimer cet aspect de la création d'entreprise. De l'avis général, Il est préférable de posséder dès le départ une partie du capital. La banque s'occupera de l'autre partie. Toutefois, il faut savoir que les institutions financières ne sont pas toujours clémentes quand il leur faut accorder un prêt en vue de la création d'une nouvelle entreprise dans la plupart des domaines.

L'important, si l'on désire démarrer une entreprise dans le secteur de la réfrigération, c'est d'être branché sur la réalité et, surtout, de ne pas surestimer ses forces. Une nouvelle entreprise exige beaucoup de temps, de concessions et de privations. Le succès n'arrive pas du jour au lendemain, et c'est ce qu'un grand nombre de personnes ont appris à leurs dépens. Le truc? Être assez averti et rusé pour pouvoir esquiver les mauvais coups qui conduisent inévitablement à la faillite. Mme Chemarin-Guérot rappelle de surcroît que la Corporation des entrepreneurs en réfrigération du Québec offre un service d'aide portant sur tous les aspects du démarrage d'une entreprise dans ce secteur et que l'entrepreneur ou l'entrepreneure en devenir aurait tout intérêt à communiquer avec un représentant avant de se lancer dans l'aventure afin de parer plus efficacement aux mauvais coups.◆

Normand Dupras, Montréal-Nord

UN CHEMIN BIEN TRACÉ

Avant lui, son père était frigoriste. Ce métier, il le connaît donc pour l'avoir côtoyé toute son enfance. Toutefois, ce n'est pas l'entreprise de son père que Normand gère. Fonceur et déterminé, il a préféré tracer son chemin tout seul et tailler sa place sans l'aide de son père.

C'est ainsi qu'après avoir terminé ses études collégiales, il a travaillé comme stagiaire dans une entreprise de réfrigération. Mais son grand projet n'était pas de besogner pour un tiers mais bien d'ouvrir les portes de sa propre compagnie. Pour y arriver, il est retourné à l'école afin d'y obtenir le diplôme qui lui permettrait d'obtenir un permis d'entrepreneur. C'était en 1973. Mais ce permis ne valait rien sans expérience et sans argent. Il est donc retourné travailler chez son ancien employeur afin de terminer son apprentissage et de ramasser les fonds nécessaires à la fondation de son entreprise.

«Aujourd'hui, on ne peut plus se lancer en affaires en criant ciseau. Il faut vraiment que l'entreprise soit structurée et que le système de gestion soit au point.»

Ce n'est qu'après avoir économisé quelques milliers de dollars qu'il se sent fin prêt pour la grande aventure. Il s'achète alors un camion et transforme le sous-sol de sa demeure de Montréal-Nord en atelier. C'est donc le 10 octobre 1979 que Normand est devenu entrepreneur. Il avait 25 ans. «Cela a été difficile principalement parce que je n'ai pas bénéficié de la clientèle de mes patrons. J'ai dû aller chercher chaque client un à un.»

Depuis cette époque, l'entreprise a changé trois fois de nom, il s'est associé et il a même réussi à atteindre un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars. Toutefois, la récession a frappé dur pour lui. Voyant que la tempête risquait de tout emporter et comme il ne partageait plus les mêmes rêves que son associé, l'association a été dissoute et Normand a continué ses activités seul. Aujourd'hui, même si son entreprise n'atteint pas les mêmes résultats qu'avant, Normand estime qu'il a les leviers bien en main. Sa liste de clients fiables est longue, ce qui est fort appréciable et ses employés sont formés pour réparer des systèmes de chauffage au gaz naturel. Comme il le rappelle judicieusement : «Le métier de frigoriste est saisonnier; s'occuper de systèmes de chauffage permet de survivre aux périodes creuses.» Il rappelle néanmoins qu'il faut travailler d'arrache-pied pour réussir.

Ainsi, Normand doit son succès, entre autres, aux efforts qu'il a déployés pour y arriver. Mais ce n'est pas là le seul ingrédient de la réussite. Selon Normand, l'expérience vaut son pesant d'or, tout comme le réalisme. On ne se lance pas en affaires pour faire des millions de dollars l'année suivante. Il s'agit plutôt d'un mode de vie que l'on adopte et que l'on accepte. L'argent constitue le fruit de longues heures de travail. «Le plus grand bonheur, on le tire du travail même. C'est un métier qu'il faut aimer pour s'y sentir à l'aise. Moi, je dirais que c'est le plus beau métier du monde»

«Aujourd'hui, on ne peut plus se lancer en affaires en criant ciseau. Il faut vraiment que l'entreprise soit structurée et que le système de gestion soit au point. De plus, le fardeau législatif fait en sorte qu'il est de plus en plus difficile pour les nouveaux entrepreneurs de démarrer une entreprise dans le respect des lois.» Normand estime qu'il faut également prévoir. «Ce n'est pas parce qu'il y a de l'argent dans le compte que l'on peut dépenser. Il faut toujours prévoir des fonds pour survivre pendant les périodes creuses.» Comme la concurrence est très forte dans certains secteurs, Normand estime qu'il faut également penser à se spécialiser. Trouver un nouveau créneau à exploiter peut être très avantageux.

Toutefois, pour Normand, il ne s'agit pas de se lancer en affaires mais bien de maintenir ce rythme qui semble le satisfaire pleinement. Peut-être même que son rêve se réalisera et qu'il pourra plus tard confier les rênes à une personne qui saura faire croître son entreprise pendant une autre génération.◆

Pour un monde meilleur

Si Michel Rivard chante le Trou dans les nuages, *les environnementalistes dénoncent, eux, le tristement célèbre trou dans la couche d'ozone. On le sait maintenant : les CFC et les halons libérés dans l'atmosphère sont l'un des facteurs qui contribuent à l'appauvrissement de cet écran solaire. Les frigoristes, qui manipulent à longueur d'année certains types de fréons, ont donc leur rôle à jouer dans la préservation de l'environnement.*

À l'école, se donnent maintenant des cours dont l'objectif consiste précisément à sensibiliser les futurs frigoristes à l'importance de ce rôle et à leur enseigner des techniques de récupération. En outre, les campagnes publicitaires rappellent régulièrement les dangers de la pollution.

◆

Néanmoins, malgré les campagnes médiatiques de sensibilisation et malgré la formation scolaire à ce sujet, il y a encore beaucoup de personnes qui rejettent sciemment ces gaz dans l'atmosphère. En fait, personne ne se charge d'inspecter systématiquement les commerces où l'on manipule ces gaz. Pour les frigoristes, il leur en coûte souvent plus cher en équipement et en temps de récupérer et de recycler les CFC. Pour des raisons économiques, on préfère donc faire fi des recommandations gouvernementales. Toutefois, il faut savoir que le gouvernement du Québec a récemment voté une loi prévoyant de lourdes amendes pour ces contrevenants.

◆

Le problème des CFC et des halons est un problème d'envergure dont la solution échappe encore aux dirigeants. Et même si l'on interdira bientôt l'utilisation des CFC, il semble logique de se demander ce qu'il adviendra de ceux que l'on possède déjà. Il n'en demeure pas moins que l'on croit de manière générale qu'à une petite échelle, la contribution de chaque frigoriste à l'amélioration de l'environnement serait de récupérer et de recycler les CFC plutôt que de les libérer dans l'atmosphère.

TOURNÉ VERS L'AVENIR

Une fois que son entreprise est bien démarrée et que les affaires tournent rond, il ne s'agit pas de s'asseoir sur ses lauriers et de regarder varier son chiffre d'affaires. Comme pour tous les secteurs, celui de la réfrigération évolue rapidement. Il est donc important de se tenir au courant et, au besoin, de retourner sur les bancs d'école pour se familiariser avec de nouveaux appareils ou de nouvelles techniques.

Certaines commissions scolaires donnent des cours de perfectionnement. À Jonquière, par exemple, on élabore des cours en fonction de la demande. Les fabricants organisent également des séances de formation qui portent sur leurs produits distincts. Enfin, la Corporation des entrepreneurs en réfrigération du Québec fait des tournées d'information partout au Québec sur des sujets précis.

Mais au-delà de la formation, il existe sur le marché des revues spécialisées, comme *Le Frigoriste*, publiée par la Corporation. Ces revues constituent de véritables mines de renseignements sur une foule de sujets. Garder ses oreilles ouvertes et se tenir à l'affût des nouveautés ne constitue peut-être pas un gage de réussite, mais il est clair que l'on n'a jamais vu une entreprise fermer ses portes parce que son ou sa propriétaire en savait trop sur son métier.

Le ministère de l'Éducation aide par divers moyens les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship. Il les aide aussi à former ceux et celles qui veulent créer une entreprise. Pour en savoir plus long sur le sujet, parlez-en à votre responsable de la formation professionnelle ou à votre directrice ou directeur de centre. On peut aussi obtenir plus d'information et des réponses à ses questions en s'adressant par courrier, par téléphone ou par télécopieur à :

Entrepreneurship
et formation professionnelle
Direction générale
de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation
600, rue Fullum, 7e étage
Montréal (Québec)
H2K 4L1
Téléphone : (514) 873-0029
Télécopieur : (514) 864-1612

Ce reportage est publié par la Direction générale de la formation professionnelle du ministère de l'Éducation du Québec.

Direction de la rédaction : Jules Desrosiers
Recherche, entrevues et textes : Anick Chartier
Conception graphique : Arabelle S. Grondin
Illustrations : Philippe Béha

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation
9394-0322
17-3714